CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 120 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 2 octobre 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 2 octobre 2018

● (1100)

[*Traduction*]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous. Soyez les bienvenus au Comité permanent du commerce international.

Comme tout le monde le sait, il s'est passé quelque chose de très important pendant le week-end. Nombreux sont les Canadiens qui poussent un soupir de soulagement en ce moment.

Aujourd'hui, conformément à la motion dont nous avons été saisis, nous allons étudier l'impact des tarifs sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens. Tel qu'il a été convenu pour la séance d'aujourd'hui, le Comité entendra des témoins. Nous allons échanger avec eux pendant une heure, puis nous allons passer à huis clos pour parler de nos travaux futurs.

Sans plus tarder, je souhaite donc la bienvenue à nos témoins. Merci d'avoir bloqué du temps pour nous, loin de vos entreprises et organisations respectives.

Nous entendrons trois groupes: GGS Structures, Essar Steel Algoma et Tenaris. Habituellement, nous essayons de limiter les exposés à cinq minutes afin de laisser le plus de temps possible pour la discussion avec les députés. J'essaie toujours de faire passer en premier ceux qui nous parviennent par vidéoconférence, au cas où il aurait des difficultés techniques.

Madame Coulter, vous pouvez nous livrer votre exposé. Ensuite, nous entendrons les autres témoins et il y aura la discussion avec les députés.

Vous avez la parole.

Mme Leigh Coulter: Bonjour. Merci de m'avoir invitée à vous parler d'un sujet qui est déterminant pour la santé de l'économie de notre pays et très important pour moi et mes employés.

Je suis la présidente et principale actionnaire de GGS Structures Inc. Nous employons directement 80 personnes qui, pour la plupart, résident dans la région de Niagara. Nous créons aussi des emplois pour les entrepreneurs en construction, les installateurs d'appareils de chauffage et de nombreuses entreprises canadiennes qui fournissent les produits connexes qui entrent dans la construction de nouvelles serres, comme des systèmes d'irrigation et des ordinateurs de contrôle de l'environnement.

Dans notre usine de l'Ontario, nous produisons des constructions préfabriquées conçues spécialement pour fournir des environnements particuliers à nos clients. Notre gamme de produits comprend des serres agricoles, des installations de recherche, des constructions avec toit en tissu pour les manèges équestres, des bâtiments d'élevage, des dômes pour l'entreposage du sel et des centres récréatifs. Bien que la plupart de nos clients soient dans le domaine de l'agriculture, nous approvisionnons aussi de grands détaillants multinationaux et des organismes gouvernementaux.

Les exportations comptent pour presque la moitié de nos ventes, et la grande majorité de ces exportations se font vers les États-Unis. À l'instar d'un grand nombre d'entreprises du monde entier, notre activité commerciale consiste à acheter et à vendre partout sur la planète. Le matériel brut et certains produits finis qui passent les frontières canadiennes sont retravaillés dans notre usine et réacheminés partout au Canada, aux États-Unis et à l'étranger. Nous nous spécialisons dans les produits en acier et en aluminium, et nos achats d'acier et d'aluminium représentent plus de la moitié de l'ensemble de nos coûts en matériel.

Aujourd'hui, vous m'avez demandé de parler de l'impact de l'imposition de droits de douane sur l'acier et l'aluminium décrétée par les États-Unis et des contre-mesures de notre pays à cet égard. Voici ce que nous avons vécu cette année.

Premièrement, lorsque le gouvernement américain a annoncé qu'il allait imposer des droits à plusieurs fournisseurs d'acier de l'étranger, le Canada a répondu en faisant la même chose, soit en appliquant les mêmes droits que ceux décrétés par les États-Unis à l'endroit de ces pays. Le Canada cherchait en cela à éviter que l'acier bon marché ne soit détourné vers lui et à rester en bons termes avec son voisin, compte tenu des négociations en cours sur l'ALENA. À cause de cela, les fournisseurs d'acier canadiens ont augmenté leurs prix afin de profiter du déficit de l'offre et de la soudaine hausse des coûts avec laquelle leurs concurrents devaient désormais composer. Or, comme mes fournisseurs canadiens de produits tubulaires n'ont pas été en mesure d'absorber ces augmentations ou d'obtenir un approvisionnement local adéquat, ils ont augmenté leurs prix. Pour GGS, le prix de l'acier a augmenté quatre fois cette année — soit de 28 % au total depuis janvier —, et le prix de l'aluminium, lui, a augmenté de 9 %.

Étant donné que nos coûts ont augmenté, cela s'est répercuté sur ce que nos clients doivent désormais payer pour leurs serres, leurs étables laitières et leurs immeubles d'entreposage. Par conséquent, ils ont à leur tour dû augmenter le prix de leurs produits, et ainsi de suite. Résultat: les Canadiens ordinaires ont constaté que leur facture d'épicerie avait augmenté considérablement.

Les acteurs du secteur canadien de la serriculture font face à d'énormes pressions pour absorber ces augmentations des coûts, et ce, malgré leurs marges de profit déjà modestes. Ils s'inquiètent du fait que le maintien des tarifs puisse provoquer une fuite des investissements vers les États-Unis, ce qui pourrait créer une réaction en chaîne susceptible de mettre en péril notre sécurité alimentaire et notre souveraineté. Pendant ce temps, nos concurrents européens pour la construction de serres sont en mesure d'exporter leurs serres tant au Canada qu'aux États-Unis sans droits additionnels. Bref, en comparaison, leurs produits sont rendus plus abordables que les nôtres.

Deuxièmement, lorsque le gouvernement américain a décidé d'imposer aussi ses tarifs à l'acier et l'aluminium canadiens, le Canada a répondu en imposant des droits à l'acier et l'aluminium américains, ainsi qu'à certains autres produits. Or, étant donné la valeur modeste du dollar canadien et nos relations serrées avec nos fournisseurs nationaux, notre entreprise achète de toute façon la majeure partie de ses extrusions d'acier et d'aluminium de producteurs canadiens, ce qui fait que nous n'avons pas vu d'énormes répercussions à ce chapitre.

Toutefois, pour certains produits où les fournisseurs dépendaient des chaînes d'approvisionnement américaines, nous avons bel et bien constaté une augmentation des prix durant l'été. De plus, les tarifs sur les insecticides, les fongicides et les herbicides ont eu des répercussions sur beaucoup de nos clients canadiens — des producteurs commerciaux de taille modeste —, ce qui pourrait avoir une incidence sur leur rentabilité et leur capacité de croissance, et ainsi menacer notre marché interne.

● (1105)

Nous avons un nouvel ALENA, l'AEUMC. Je n'ai pas encore examiné les détails de cette entente, mais j'ai cru comprendre que, pour le moment, les droits sur l'acier et l'aluminium continuent de s'appliquer. Pour la suite des choses, j'aimerais que notre gouvernement travaille rapidement à faire tomber ces droits et à veiller à ce qu'ils ne soient sous aucun prétexte étendus à l'approvisionnement mondial.

La réponse aux tactiques des États-Unis à l'encontre de l'acier et de l'aluminium canadiens a été des contre-mesures efficaces et circonscrites aux produits américains. Dans leur propre intérêt, les producteurs d'acier primaire feront des représentations pour que les droits soient augmentés, ce qui leur permettra d'augmenter leurs prix davantage.

Je vous exhorte à ne pas céder à cette perception, car l'avènement de tarifs mondiaux risque par ricochet de faire augmenter considérablement les prix dans toute la chaîne de production, ce qui ne manquera pas, en fin de compte, de peser lourd sur les épaules des consommateurs canadiens.

J'espère que mes observations ont pu brosser un tableau utile de la situation afin d'étayer les décisions que le gouvernement prendra pour la suite des choses.

Merci. Je suis impatiente de parler de tout cela avec vous.

● (1110)

Le président: Merci, madame Coulter. Je connais bien vos produits. J'ai bâti de nombreuses serres en Nouvelle-Écosse à l'aide de vos produits, et elles sont toutes encore debout. Nous utilisons vos produits couramment.

Nous allons passer à notre prochain groupe de témoins. Il s'agit de Kalyan Ghosh et de Laura Devoni de la société Essar Steel Algoma Incorporated. La parole est à vous pour les cinq prochaines minutes.

M. Kalyan Ghosh (président-directeur général, Essar Steel Algoma Inc.): Merci.

Monsieur le président, distingués membres du Comité, merci de nous avoir invités à venir vous parler de l'impact des tarifs américains sur les affaires, les entreprises et les travailleurs canadiens.

Aujourd'hui, je représente les 3 000 personnes et plus qui travaillent chez Algoma à Sault Ste. Marie, en Ontario. En sa qualité de producteur d'acier primaire, l'Algoma est intégrée à l'histoire de cette ville depuis fort longtemps. Durant la Première Guerre mondiale, Algoma fabriquait de l'acier pour les obus d'artillerie qu'utilisaient le Canada et nos alliés. Durant la Seconde Guerre mondiale, nous étions l'un des plus grands producteurs d'acier au Canada. Maintenant, Algoma produit la tôle et les plaques d'acier qui sont utilisées dans l'industrie automobile, dans le secteur de l'énergie, dans le domaine des infrastructures et dans le secteur manufacturier. Nous sommes le seul fabricant de plaques au pays et, depuis plus d'un siècle, nos produits entrent dans la construction de grands projets d'infrastructure d'un océan à l'autre.

Au moment où l'on se parle, des plaques d'acier d'Algoma sont utilisées pour la construction du pont Champlain, à Montréal. Nous jouons aussi un rôle important dans la région de Sault Ste. Marie, à la fois comme moteur économique et comme partenaire communautaire de confiance. Nous employons plus de 3 000 travailleurs spécialisés et nous soutenons 10 000 autres emplois indirects dans la région. Nous générons plus de 40 % du PIB de la ville. Nous soutenons également plus de 6 000 retraités, dont la plupart résident dans la région. Notre masse salariale est d'environ 300 millions de dollars et nous dépensons chaque année 1,2 milliard de dollars en biens et services, dont environ 120 millions chez plus de 600 fournisseurs locaux.

L'annonce par le président Trump de droits d'importation de 25 % sur l'acier canadien aux termes de l'article 232 du Trade Expansion Act a eu une incidence considérable sur les exportations d'Algoma aux États-Unis. Durant la courte période qui s'est écoulée depuis que ces droits sont entrés en vigueur, nos exportations vers les États clés où nous écoulons la majeure partie de nos produits ont chuté. C'est le cas du Minnesota, du Michigan, de l'Illinois et d'autres encore. Les agissements de l'administration américaine sont absolument injustifiés et extrêmement dommageables pour la santé de l'ensemble de l'industrie canadienne de l'acier. En outre, elle menace considérablement la croissance à long terme des sociétés comme Algoma.

Dans le domaine de l'acier, le Canada et les États-Unis ont toujours joui de relations commerciales équilibrées et complémentaires fondées sur des principes commerciaux équitables auxquels les deux pays adhéraient. En 2017, il s'est échangé entre nos deux pays plus de 10 millions de tonnes d'acier, pour une valeur marchande dépassant les 12 milliards de dollars. Ces échanges sont équitables, égaux et équilibrés de part et d'autre de la frontière. Malgré les problèmes que connaît notre industrie, nous tenons à saluer le gouvernement pour avoir riposté si rapidement aux États-Unis en proposant sa propre série de tarifs et pour avoir envisagé des mesures de sauvegarde, ici, au Canada. Ces mesures ont permis à notre industrie de garder la tête hors de l'eau et de poursuivre ses activités dans une perspective à court terme.

Cependant, pour ce qui est du long terme, les États-Unis vont rester un marché d'exportation névralgique pour les produits de l'acier canadiens, et il se peut que nous nous retrouvions dans une situation beaucoup plus difficile dans un avenir rapproché, puisque nous devons nous attendre à ce que les prix mondiaux de l'acier reculent encore considérablement avant de se stabiliser, le cas échéant. Cela dit, nous trouvons du réconfort dans le nouvel AEUMC et dans la protection qu'il contient relativement aux tarifs douaniers sur les automobiles.

En terminant, Algoma souhaite continuer à travailler de près avec le gouvernement canadien pour l'obtention d'une exemption intégrale du Canada à l'égard de l'article 232. C'est notre grande priorité. Toutefois, si une telle exclusion se révélait impossible à négocier, nous recommanderions que le gouvernement envisage l'instauration d'un régime de quotas en échange de l'exemption tarifaire. Ce ne serait pas la solution idéale, mais le président Trump a déjà dit — et il l'a répété, hier — que ce serait son approche de prédilection. Au cours des derniers mois, nous avons vu l'Argentine, le Brésil et la Corée du Sud accepter des quotas et limiter le volume de leurs exportations vers les États-Unis en échange d'exemptions tarifaires. Nous croyons que, dans le domaine de l'acier, des quotas adaptés aux produits et aux entreprises devraient tenir compte de l'historique des exportations vers les États-Unis. Il est impératif que le gouvernement s'attaque à la gestion de ces quotas afin d'éviter une bousculade à la frontière et les répercussions négatives que l'article 232 aura sur les marchés. Cette formule, c'est-à-dire l'établissement de quotas fondés sur les exportations passées des producteurs, a été utilisée avec succès pour le bois d'oeuvre.

En fait, si le Canada arrive à négocier un régime de quotas semblable au modèle utilisé dans l'AEUMC pour les autos, cela procurera des perspectives de croissance acceptables.

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de m'écouter.

● (1115)

Je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

Le président: Merci, monsieur, vous avez terminé juste à temps.

Nous allons maintenant entendre le témoignage de M. McHattie, pour Tenaris. Soyez à nouveau le bienvenu. Vous êtes passé ici le printemps dernier et vous nous aviez livré un excellent exposé, alors merci de répéter l'expérience. Vous avez la parole.

M. David McHattie (vice-président, Relations institutionnelles Canada, Tenaris): Merci de me donner la chance de contribuer à votre étude. C'est un sujet important qui arrive à un moment critique pour l'industrie de l'acier et ses acteurs, nommément les fabricants, les utilisateurs et les acheteurs.

Je suis chargé des relations institutionnelles chez Tenaris. Je travaille pour cette entreprise depuis qu'elle s'est installée au Canada, il y a de cela près de 20 ans. En marge de mon travail chez Tenaris, je suis vice-président de Manufacturiers et Exportateurs Canada. Je siège au conseil d'administration de la Petroleum Services Association of Canada et je suis président du comité sur le commerce et les politiques publiques de l'Association des producteurs d'acier.

Pour vous situer, j'ai préparé une brève description de l'entreprise que je représente. Tenaris est l'une des plus importantes entreprises sidérurgiques au monde, selon la capitalisation boursière, et un chef de file parmi les compagnies de services pétroliers. L'entreprise est aussi un leader mondial dans le secteur de la fabrication de tuyaux d'acier et des services pétroliers pour l'industrie de l'énergie.

Le développement énergétique est un marché important au Canada. C'est le quatrième marché en importance au monde et, désormais, le plus important marché ouvert de la planète. Il ne s'agit pas d'un marché où les concurrents étrangers vont se contenter de faire de modestes incursions de loin en loin. Il s'agit du plus grand marché disponible après les États-Unis, ce qui signifie que nous sommes passablement vulnérables.

Les produits que nous fabriquons sont utilisés dans l'extraction pétrolière et gazière — il est ici question de caissons et de tubages —, dans les oléoducs qui transportent les hydrocarbures des puits aux usines de traitement ainsi qu'à l'intérieur de ces installations, qu'il s'agisse de raffineries, d'usines de production d'énergie et, un sujet à la mode cette semaine, de terminaux de gaz naturel liquéfié.

Tenaris possède trois sites de fabrication et neuf points de service au Canada.

Les politiques commerciales sont les principaux fondements des décisions d'investissement. Permettez-moi ici de m'attarder à trois enjeux essentiels.

Nous appuyons à fond l'AEUMC et les efforts que toutes les parties ont déployés collectivement pour arriver à une solution. Nous saluons le travail qui se fait actuellement pour que nous soyons exclus complètement des tarifs prévus aux termes de l'article 232. L'acier reste la dernière question en suspens avant de retrouver les conditions de l'ALENA et d'être en mesure de travailler efficacement dans le cadre de l'AEUMC.

J'aimerais aborder la question de l'enquête concernant les mesures de protection. Qu'il y ait résolution ou non du problème de l'article 232 pour le Canada aux États-Unis, il s'agit d'une question d'importance névralgique. Je veux dissiper certains mythes à propos de cette protection. Je veux dire que ce n'est pas un remède, mais un agent stabilisateur. Ce n'est pas non plus un geste de protectionnisme. Nous allons grandir pour répondre aux besoins du Canada en fonction des débouchés qui se présenteront.

Parlons d'abord de l'AEUMC. Je tiens à remercier tous les intervenants qui y ont travaillé. Cela devrait permettre aux trois pays visés de travailler en collaboration pour s'attaquer au plus grand problème actuel de l'industrie de l'acier: la surcapacité mondiale. Nous devons travailler là-dessus. Les gouvernements ont eu toutes sortes d'échanges à ce sujet, mais rien de concret n'a encore été fait.

Nous sommes à l'heure actuelle dans une position de grande vulnérabilité. L'industrie chinoise de l'acier a une surcapacité de plus de 400 millions de tonnes métriques, soit près de 30 fois la taille du marché canadien. Elle a aussi une surcapacité au chapitre des produits de l'acier, comme ces produits à grande valeur ajoutée qui sont fabriqués au Canada et qui sont utilisés dans le développement énergétique.

Afin de terminer le travail entrepris et de vraiment permettre à l'Amérique du Nord de se mesurer au reste du monde, la dernière chose qu'il conviendra de faire c'est de trouver une solution raisonnable aux tarifs imposés au Canada aux termes de l'article 232. Cela devrait être l'une des plus grandes priorités du gouvernement canadien.

Nous appuyons l'objectif consistant à démontrer que le Canada mérite d'être complètement exempté de ces dispositions. Cependant, nous croyons qu'il y a peut-être une solution à envisager du côté des lettres d'accompagnement de l'AEUMC, notamment en ce qui concerne le nombre d'automobiles stipulé dans le potentiel article 232, soit un engagement de 2,6 millions d'unités par rapport au nombre actuel. Je crois qu'il s'agit d'une occasion de croissance potentielle de l'ordre de 40 %. C'est quelque chose qu'il serait important d'envisager. En tant que figure de proue de l'industrie de l'acier, nous sommes tout à fait disposés à discuter avec le gouvernement canadien des stratégies qui pourraient fonctionner ou ne pas fonctionner pour les employés canadiens de cette industrie et les collectivités où nous sommes actifs.

● (1120)

Tout est dans les détails, et nous sommes ici pour vous aider à les cerner.

Le président: Pourriez-vous, s'il vous plaît, conclure si possible?

Allez-y.

M. David McHattie: Je serai très rapide maintenant.

Deuxièmement, la mesure de protection vise à défendre les emplois canadiens, ce qu'il est urgent de faire maintenant.

Au cours de la période de neuf mois qui a pris fin le 30 juin, nous avons observé une hausse de 70 % des importations en provenance de pays non signataires de l'AEUMC, des importations dont le prix était considérablement inférieur à celui des produits importés au Canada en vertu de l'AEUMC. Cela nous préoccupe donc.

J'aimerais indiquer clairement qu'une mesure de protection est nécessaire même si le Canada résout le problème des droits de douane imposés en vertu de l'article 232. Je suis disposé à discuter de la façon dont un mécanisme de protection doit être structuré pour être efficace. Nous avons quelques avis à vous communiquer à ce sujet.

Je vais maintenant faire valoir un dernier point qui, je l'espère, réaffirme qu'il s'agit là d'un mécanisme de stabilisation qui ne provoquera pas une pénurie de produits en acier ou une flambée des prix. Le mécanisme de protection aura pour effet de rétablir le niveau d'importation qui existait avant qu'une forte augmentation des importations ait été observée. Le rétablissement de ce niveau permettra à l'industrie canadienne et aux gens que nous employons de reprendre leurs activités, sans qu'aucune pénurie ne survienne. À l'heure actuelle, notre industrie de fabrication de tubulaires énergétiques approvisionne 50 % du marché. Il n'y aura aucune flambée des prix dans le marché, car nous nous contenterons de rétablir les choses comme elles étaient auparavant.

Je vous précise de nouveau que nous vous sommes reconnaissants du travail que vous avez accompli jusqu'à maintenant, et nous nous réjouissons à la perspective qu'une enquête soit menée sur une éventuelle mesure de protection, afin que les faits puissent être évalués et que nos employés des quatre coins du pays puissent retourner au travail.

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Avant d'amorcer le dialogue avec les députés, je veux souhaiter la bienvenue à deux députés de passage: M. Albrecht de l'Ontario et Mme Boucher du Québec.

En ce qui concerne les séries de questions, je vais tenter d'inclure tous les députés. Je limiterai rigoureusement les interventions à cinq minutes afin que nous puissions venir à bout de cette séance et que tous puissent prendre la parole pendant cinq minutes. Essayez donc de ne pas poser des questions tendancieuses à la fin de votre intervention.

Sans plus tarder, monsieur Carrie, vous allez amorcer le processus pour le Parti conservateur. Allez-y, monsieur.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens vraiment à remercier les témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui. Certains d'entre vous ont comparu devant nous plus tôt au printemps, et la séance actuelle nous donne réellement l'occasion d'avoir une idée des effets des droits de douane sur le terrain.

Le président a dit qu'il avait entendu un soupir de soulagement lorsque la conclusion de l'accord a été annoncée cette semaine, mais je n'ai pas entendu le même soupir. C'était peut-être un peu comme le son d'une aspiration d'inquiétude au sujet des emplois qui quitteront le pays si nous ne mettons pas les choses en ordre.

Je souhaite commencer par interroger Mme Coulter.

Il semble très clair que vous observez simplement une hausse des prix. Y a-t-il quoi que ce soit dans l'accord conclu cette semaine qui, selon vous, joue en votre faveur ou améliore la situation pour votre entreprise?

Lorsque nous étions ici au printemps, nous pensions tous que, si un accord était conclu avec les États-Unis, ces droits de douane disparaîtraient. Or, le gouvernement a même échoué à établir un échéancier pour l'élimination de ces droits de douane. Certaines des entreprises auxquelles nous avons parlé plus tôt disposaient de très peu de temps avant que ces droits de douane aient des répercussions sur elles, peut-être sous forme de pertes d'emplois ou de conséquences de ce genre.

Pouvez-vous nous dire s'il y a quoi que ce soit dans l'entente conclue plus tôt cette semaine qui vous aidera à accroître votre compétitivité sur le marché?

Mme Leigh Coulter: Premièrement, je n'ai malheureusement pas eu le temps de passer en revue tous les détails de l'accord, mais j'étais préoccupée principalement par les droits de douane imposés sur l'acier et l'aluminium, et ceux-ci existent toujours.

Pour le moment, ils n'ont pas eu de répercussions sur nos ventes aux États-Unis. Comme nous ne vendons pas les matières premières, nos produits ne sont pas assujettis en ce moment aux codes tarifaires touchés. Toutefois, le fait qu'ils existent toujours est très préoccupant et, comme vous l'avez indiqué, aucun échéancier n'a été établi pour y mettre fin.

Selon moi, voilà ce sur quoi nous devrions nous concentrer en ce moment.

● (1125)

M. Colin Carrie: Vous avez également parlé de vos fournisseurs. Vous avez déclaré que certains des coûts liés à l'acier avaient augmenté de 28 %, et je pense que ceux liés à l'aluminium avaient augmenté de 8 %, et cela se répercute sur les notes d'épicerie qui grimpent.

En ce qui concerne vos fournisseurs et les petits intervenants de l'industrie, le gouvernement a en fait établi un plan visant à leur apporter un certain genre d'aide. Avez-vous entendu parler d'une aide quelconque et de ses retombées, en particulier sur les petits fournisseurs et les petits intervenants de l'industrie?

Mme Leigh Coulter: Non.

M. Colin Carrie: D'accord.

J'adresse ma prochaine question aux représentants d'Algoma. Je précise encore une fois que nous espérions que l'accord apporte quelque chose au Canada, mais il semble plutôt que nous ayons sacrifié certaines choses. Or, le gouvernement soutient qu'il s'agit là d'une excellente entente, compte tenu de ce que nous avons évité de céder, alors que les Américains — à savoir Larry Kudlow, je pense — affirment que le Canada a gracieusement fait des concessions. Nous semblons avoir renoncé à des choses, sans obtenir grand-chose en retour.

Nous pensions, entre autres… et la politique d'achat aux États-Unis fait toujours partie de l'accord. Vous avez mentionné que votre entreprise manifeste un grand intérêt pour les infrastructures et les projets de ce genre. Vous attendiez-vous à ce que certains changements soient apportés aux clauses de l'accord ayant trait à la politique d'achat aux États-Unis? Voyez-vous quoique ce soit dans l'accord conclu cette semaine qui vous permet d'accroître votre compétitivité?

M. Kalyan Ghosh: Tout d'abord, permettez-moi de dire que je n'ai pas une compréhension réelle de l'accord. Nous fournissons effectivement un certain pourcentage de notre acier à l'industrie automobile et, d'après ce que j'ai pu comprendre de la partie du libellé consacré à l'industrie automobile, la portée de l'accord s'est élargie, ce dont Algoma profitera assurément.

En ce qui concerne la politique d'achat aux États-Unis, oui, son érosion aurait aidé l'ensemble de l'industrie sidérurgique, mais, à mon avis, ce qui importe le plus, c'est que nous obtenions l'élimination des droits de douane ou la mise en oeuvre d'un système de contingentement, ce qui fonctionnerait également pour nous.

M. Colin Carrie: Habituellement, lorsqu'il est question d'accords de libre-échange, des droits de douane ne sont pas imposés. Je pense que bon nombre de gens ont été déçus d'apprendre que les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 étaient maintenus et ce qui préoccupe les gens, c'est qu'il n'y a aucun échéancier prévu pour les éliminer. Les Américains pourraient maintenir ces droits de douane pendant une longue période de temps.

Je me demandais si vous aviez une idée de ce que pensent certains petits intervenants, des intervenants avec lesquels vous travaillez peut-être. Un plan a été mis au point par le gouvernement afin d'apporter un peu d'aide à l'industrie. Algoma a-t-elle été en mesure d'accéder à une partie de cette aide? Les grandes entreprises semblent y avoir accès, mais avez-vous entendu des commentaires, quels qu'ils soient, de la part des petites entreprises?

Le président: Assurez-vous que votre réponse est très brève.

M. Kalyan Ghosh: Nous sommes reconnaissants au gouvernement qu'il ait annoncé l'établissement de son FSI de 250 millions de dollars, et Algoma a indiqué son intention de présenter une demande de contribution auprès des responsables du fonds. Elle le fera au cours des prochains jours afin d'accroître la viabilité de son aciérie dans les années à venir.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Sheehan, vous avez la parole.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Je remercie infiniment tous nos intervenants, et je vous remercie des contributions continues que vous apportez au renforcement de la réponse du Canada à l'égard de l'acier écoulé à perte. Cela fait maintenant des années que nous nous attaquons à ce problème, et vous nous avez communiqué vos points de vue encore et encore, au cours d'une séance du comité de l'acier ou de notre comité ou en d'autres occasions. Je pense que notre situation est bien meilleure qu'il y a 10 ans de cela.

J'adresse maintenant ma question à David. Pourriez-vous décrire à quel point les systèmes de recours commerciaux mis en place au cours des deux ou trois dernières années sont essentiels aujourd'hui pour lutter contre l'acier écoulé à perte et pour renforcer notre système? De plus, pourriez-vous parler de certains des investissements que nous avons faits, y compris nos investissements dans l'ASFC?

Ensuite, passez à la raison pour laquelle nous continuons d'avoir besoin — et je me suis inspiré de vos observations — de mesures de protection, non seulement pendant que ces droits de douane, imposés par les Américains, sont en vigueur, mais aussi après leur élimination.

M. David McHattie: Certes, je pense que de bons échanges commerciaux nécessitent des règles claires et fermes. Même si nous sommes de bons amis, il est très important d'établir des règles. Je crois que l'AEUMC nous permettra de connaître une croissance économique, et c'est une bonne chose pour la plupart des membres de notre industrie.

Les importantes ressources qui ont été affectées à l'ASFC représenteront l'un des changements les plus fondamentaux que nous observerons au cours des prochaines années lorsque son personnel sera bien renseigné et en mesure de discipliner les gens qui exportent leurs produits au Canada de façon déloyale. Comme je l'ai indiqué plus tôt, la surcapacité de production est un problème crucial au sein de notre industrie. Il y a de nombreux pays et de nombreux exportateurs qui sont à la recherche de marchés au sein d'économies riches et stables, comme celle du Canada, et qui exploitent notre marché en y exportant des produits issus de pratiques déloyales.

Le fait que l'ASFC dispose de ressources dans ses postes frontaliers constitue un important mécanisme. Ses employés enquêtent déjà sur certains des exportateurs qui ont été reconnus coupables d'avoir exporté leurs produits de façon déloyale, afin de s'assurer que les valeurs normales déclarées sont correctes et à un niveau approprié, car les prix des matières premières et de l'acier ont augmenté partout dans le monde et, pourtant, les valeurs normales déclarées pour ces produits en acier n'ont pas changé. Cela leur a donné l'occasion de vendre leurs produits de façon déloyale sur le marché canadien.

Pour passer à ce dont nous aurons besoin dans les années à venir, je précise que, compte tenu de la vitesse à laquelle les choses changent, nous avons besoin que nos gouvernements réagissent rapidement. Il est merveilleux que cet accord ait été négocié en 14 mois. Nous avons reconnu la nécessité de prendre une mesure de protection, et je crois que l'enquête à ce sujet doit être menée aussitôt que possible. Chaque semaine de retard est coûteuse pour les membres de nos collectivités.

● (1130)

M. Terry Sheehan: Kalyan, vous avez commencé à parler du Fonds stratégique pour l'innovation qui a été annoncé — pour citer vos paroles — après l'intervention rapide du Canada visant à imposer des droits de douane de contrepartie d'un montant égal. Pourriez-vous, s'il vous plaît, décrire un peu plus en détail le programme lié au FSI, en précisant comment une entreprise sidérurgique pourrait utiliser les 250 millions de dollars mis de côté précisément pour l'industrie sidérurgique, et comment ces fonds pourraient renforcer votre industrie dans les années à venir?

M. Kalyan Ghosh: Nous présentons une demande afin d'obtenir des capitaux destinés principalement à améliorer l'efficacité et la productivité de notre aciérie et, ce faisant, à la rendre plus viable dans les années à venir.

M. Terry Sheehan: Cela vous permettra-t-il d'embaucher un plus grand nombre de travailleurs?

M. Kalyan Ghosh: Non, cet argent ne servira pas à embaucher du personnel. Il servira essentiellement à moderniser notre aciérie, afin de nous permettre de produire différentes qualités d'acier, lesquelles seront utilisées pour construire des navires de la marine, des ponts ou d'autres choses qui ne sont pas fabriquées au Canada en ce moment. Nous serions en mesure de les produire dans les années à venir.

M. Terry Sheehan: Vous avez fait un commentaire à propos de la possibilité que M. Trump supprime les droits de douane. Vous ne pouvez pas vous fier aux paroles de M. Trump, qui peuvent changer quotidiennement, mais vous avez aussi parlé de contingents. Veuillez nous en dire davantage sur la façon dont, selon vous, un système de contingentement fonctionnerait pour Algoma. Ensuite, j'interrogerai David.

Le président: Il faut que votre réponse soit très brève.

M. Kalyan Ghosh: Si nous passons à un système de contingentement, il est important que le gouvernement veille à ce que les contingents soient répartis entre toutes les entreprises en fonction des produits qu'elles exportent aux États-Unis et des quantités exportées dans le passé. Il importe que les contingents ne soient pas accordés librement à tous comme dans un bar ouvert, car cela mènera à… Essentiellement, la première entreprise arrivée à la frontière atteindra le contingent. Hier, j'ai entendu dire que le Brésil était assujetti à un contingent, ce qui n'était pas le cas auparavant, et que ses navires attendaient la fin du trimestre avant d'entrer aux États-Unis.

Cela ne fonctionnerait pas au Canada parce qu'il y a beaucoup trop de points d'entrée aux États-Unis et beaucoup trop de fournisseurs. Ce serait le chaos. Le gouvernement doit accorder les contingents en fonction de l'entreprise, des produits qu'elle exporte et de son rendement antérieur.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant passer au NPD. Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Comme bon nombre d'entre vous, j'ai été vraiment déçue de voir que l'AEUMC avait été conclu sans que les droits de douane imposés sur l'acier et l'aluminium aient été supprimés de façon permanente. Ils représentent toujours une menace pour les gens qui travaillent dans vos installations et, en réalité, pour les chaînes d'approvisionnement du pays tout entier. C'est très décevant.

Le gouvernement a dit qu'il protégerait les intérêts des métallurgistes canadiens. D'après ce que je peux constater, il s'emploie très lentement à donner suite à cette promesse. Les choses ne bougent pas assez rapidement. Nous sommes maintenant aux prises avec cette exemption qui rend l'avenir imprévisible pour tous. Ce que j'observe dans le Sud-Ouest de l'Ontario — et je sais qu'il en va de même pour certains de mes autres collègues de l'Ontario —, c'est que des magasins ferment leurs portes. Les petites entreprises ne peuvent pas survivre à cette situation. Je sais que vous faites partie des grandes entreprises de l'industrie. Nous avons aussi de grandes entreprises qui tentent de leur mieux de ne pas mettre à pied des travailleurs et de s'assurer qu'elles pourront tirer profit de leurs investissements dans les activités qu'elles souhaitent exercer dans les années à venir.

Très tôt, soit en 2015, notre comité a mené une étude sur la capacité de l'industrie sidérurgique canadienne à soutenir la concurrence à l'échelle internationale — dont le rapport a été rendu public en 2017, je crois. Les problèmes que vous affrontez ne sont pas nouveaux ni inconnus pour le gouvernement actuel, mais il a réagi avec une extrême lenteur.

L'un des producteurs de ma région a déclaré que, selon les propres chiffres d'Affaires mondiales, certains des produits écoulés à perte ont augmenté de 200 % au cours de la dernière année seulement. Il est clair que nous ne faisons pas tout en notre pouvoir pour vous appuyer, pour maintenir la prospérité de votre industrie et pour continuer de protéger ces emplois. Je ne peux que secouer la tête, car il y a des mesures que vous avez mentionnées aujourd'hui et que nous pourrions prendre.

Je pense que les mesures de protection sont importantes, et je souhaite simplement interroger M. McHattie à propos de celles-ci. Avez-vous expliqué au gouvernement la forme que ces mesures pourraient prendre, selon vous? Bien entendu, elles ne seront pas appliquées de façon générale. Certaines mesures ont été annoncées pour l'énergie, mais il est certain que les secteurs non énergétiques n'en bénéficient toujours pas. Je connais des gens qui souhaitent que tous les produits en acier fassent l'objet de mesures de protection. Je vous demande tous deux si vous avez participé à des conversations concernant les mesures de protection et ce que le gouvernement devrait faire?

● (1135)

M. David McHattie: Tout d'abord, je tiens à féliciter le gouvernement d'avoir eu le courage d'étudier cette question et d'avoir fait preuve d'ouverture. Il a organisé des consultations publiques de longue haleine, ce qui a permis aux acheteurs — ou utilisateurs — d'acier de faire connaître leur opinion, eux aussi.

Je crois qu'une approche consultative est une bonne chose, mais maintenant que le processus est terminé, je pense qu'il est temps d'agir. Nous avons eu des échanges avec le gouvernement et nous nous attendons... Nous n'avons aucune connaissance de...

Mme Tracey Ramsey: Avez-vous eu des réunions de suivi depuis ces consultations?

M. David McHattie: Nous en avons eu pour clarifier les positions que nous avions proposées par écrit. C'est maintenant entre les mains du gouvernement, et ce sera à lui de décider quand agir, le cas échéant. Nous espérons qu'il le fera sous peu, mais comme je l'ai dit tout à l'heure, chaque semaine qui passe est source d'inquiétude pour nous. Le processus utilisé me paraît louable, et nous avons hâte à la tenue d'une enquête complète, qui viendra confirmer les faits.

Mme Tracey Ramsey: En ce qui concerne l'AEUMC, étiez-vous à la table des négociations? Avez-vous pu prendre part aux conversations sur le retrait espéré de ces droits de douane et peut-être même proposer les solutions en matière de quotas dont vous avez parlé? Avez-vous pu transmettre ce message au gouvernement durant les négociations?

D'accord.

Relativement à la demande que vous avez présentée dans le cadre de l'un des programmes gouvernementaux dont vous avez parlé à mon collègue, cela faisait-il partie de l'enveloppe de 2 milliards de dollars?

M. Kalyan Ghosh: Oui.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Le message que j'entends dans ma région, et nous l'avons aussi entendu à notre comité, c'est la difficulté à s'y retrouver dans le processus et la longueur excessive des délais. Je reconnais que vous êtes des acteurs importants dans ce secteur au Canada, mais je me demande si vous pouvez nous expliquer un peu comment se déroule le processus et combien de temps s'est écoulé depuis la présentation de votre demande. C'est ce que je cherche à comprendre.

M. Kalyan Ghosh: C'est à moi que vous posez la question?

Mme Tracey Ramsey: Oui.

M. Kalyan Ghosh: Lorsque le programme a été annoncé, nous avons envoyé une lettre d'intention il y a environ trois semaines, et on nous a dit que nous pouvions commencer à présenter une demande. Nous préparons actuellement une demande, qui devrait être présentée, espérons-le, la semaine prochaine.

Le président: Il vous reste environ 20 secondes. Nous avons le temps pour une courte question et une courte réponse, si vous le voulez.

Mme Tracey Ramsey: J'aimerais simplement une réponse à ma question précédente.

Avez-vous fait une demande dans le cadre du financement de 2 milliards de dollars?

M. David McHattie: Nous n'avons pas fait de demande. Pour nous, il est très important d'avoir un marché vigoureux qui se porte bien. Je félicite encore une fois le gouvernement de son travail dans le dossier Trans Mountain en vue d'assurer l'acheminement de nos ressources vers les marchés. C'est d'une importance capitale pour nous. Le Canada est le quatrième marché en importance pour les produits que nous fabriquons et, pourtant, nos clients n'arrivent pas à mettre leurs produits sur le marché. Je crois que l'industrie de l'énergie en général est satisfaite de l'AEUMC, mais elle doit expédier ses produits vers les marchés.

Je félicite le Comité de son soutien à l'industrie de l'acier, mais c'est également important pour les utilisateurs d'acier, et le secteur de l'énergie joue un rôle crucial à cet égard.

Le président: Merci.

Nous retournons aux libéraux.

Madame Ludwig, à vous la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci.

Je tiens à vous remercier tous de vos exposés ce matin. Les renseignements que vous nous avez fournis sont absolument essentiels pour nous tous, non seulement en tant que membres du gouvernement, mais aussi en tant que Canadiens, afin d'aller de l'avant et de renforcer l'économie canadienne.

Je vais commencer par m'adresser à Mme Coulter.

Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, qui se trouve évidemment dans la région de l'Atlantique et qui compte un certain nombre de fabricants d'éléments en acier. J'ai appris, grâce à un ouvrier aciériste qui aime me retrouver à l'aéroport quand je rentre d'Ottawa, que chaque usine de fabrication est certifiée, de sorte qu'il n'est pas facile d'obtenir de l'acier auprès d'un autre fournisseur. Il m'a expliqué, par exemple, que son entreprise importe de l'acier des États-Unis pour en fabriquer des produits destinés à l'exportation.

Pouvez-vous me parler de votre expérience dans ce domaine? Est-ce le cas partout au pays? J'essaie de comprendre le contexte en ce qui a trait à la fabrication.

● (1140)

Mme Leigh Coulter: Je crois que c'est peut-être une situation propre à l'entreprise concernée. Dans notre cas, comme nous fabriquons des produits de construction, l'acier que nous utilisons doit être certifié. Nous devons vérifier les certifications des aciéries et tout le reste. Nous avons donc des certifications, mais nos besoins ne seraient pas semblables à ceux d'une entreprise de clôtures, par exemple. Cela dépend probablement un peu de l'industrie particulière.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Merci.

En ce qui concerne les contre-mesures liées aux droits de douane, avez-vous eu l'occasion de parler avec votre député ou de faire des démarches à cet égard pour prendre connaissance des services ou des options que le gouvernement envisageait d'offrir?

Mme Leigh Coulter: Je suis sûre que j'en ai eu l'occasion. Notre député, Dean Allison, est très ouvert. J'ai eu de nombreux entretiens avec lui, mais honnêtement, je suis désavantagée parce que nous sommes une PME, ce qui signifie que nous sommes tellement occupés à travailler que, bien souvent, nous n'avons pas le temps de nous tenir informés. Il serait assurément très utile d'établir une meilleure communication entre le gouvernement et les PME. En particulier, nous obtenons des renseignements par l'entremise de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante ou de Manufacturiers et exportateurs du Canada. C'est cependant difficile pour les petites entreprises. Nous n'avons pas les moyens de confier à quelqu'un la tâche d'examiner ces questions à temps plein.

Mme Karen Ludwig: Merci de l'avoir aussi fait remarquer. Il est clair que c'est quelque chose qu'on nous a constamment répété au Comité en ce qui concerne le gouvernement et les services et la façon de mieux transmettre cette information aux PME qui sont occupées à préparer la paie et à s'acquitter du reste de leurs tâches. Merci.

Ma prochaine question s'adresse en fait à M. McHattie. Pouvez-vous décrire une quelconque mesure gouvernementale qui a influé sur votre industrie pour améliorer le mécanisme de recours commerciaux? Merci.

M. David McHattie: Ces mesures sont maintenant en place depuis environ neuf mois, et je préférerais vous donner mon point de vue par écrit. On a notamment rehaussé les ressources affectées à l'ASFC. On a ajusté la façon dont les valeurs normales peuvent être calculées. À titre d'exemple, l'utilisation d'une situation de marché particulière a représenté une possibilité importante. Notre droit commercial ne le mentionnait pas de façon explicite, alors que d'autres le faisaient. Cela nous a aidés à y arriver.

Ensuite, on a accru la transparence du système. Par le passé, nous estimions ne pas avoir les renseignements nécessaires pour préparer l'ASFC et le TCCE à prendre les mesures appropriées et, maintenant, le système est plus transparent qu'avant. Des rapports provenant de ces deux organismes sont sujets à des conclusions, comme le montant qu'ils ont eu à payer tous les ans en droits antidumping, ainsi que d'autres aspects qui nous aident vraiment à aider le gouvernement à s'assurer de l'efficacité du système.

Mme Karen Ludwig: Merci. Avez-vous dit dans votre témoignage que vous étiez directement engagé auprès des MEC?

M. David McHattie: Oui, j'en suis le vice-président.

Mme Karen Ludwig: C'est bien ce que je croyais avoir compris.

Pour en revenir au commentaire de Mme Coulter qui disait être très occupée au quotidien, comment faire pour transmettre plus de renseignements à des entreprises comme la sienne?

M. David McHattie: C'est un défi vraiment très commun. Voilà pourquoi les associations commerciales sont si efficaces pour diffuser l'information. Il y a un économiste parmi les membres du personnel et des personnes qui peuvent se rendre sur place pour les aider à faire ces choses.

Il y a notamment des consultations publiques. L'association a envoyé les formulaires aux membres pour les aider à se retrouver dans le système. C'est difficile, cela dit. Je comprends parfaitement. Bien des gens m'ont dit la même chose qu'elle. C'est un défi.

● (1145)

Le président: Merci, madame Ludwig.

Voilà qui met fin à notre première série de questions. Il nous reste environ 12 minutes, alors je pense que nous allons faire trois séries de quatre minutes.

Nous allons commencer par M. Fonseca. Vous avez quatre minutes.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Permettez-moi de féliciter nos témoins, tant pour la résilience dont vous faites preuve dans notre climat actuel que pour les emplois que vous créez, les investissements que vous faites et les grands risques que vous prenez. J'ai entendu tous vos témoignages et je crois comprendre que vous avez vu le nouvel AEUMC comme une étape importante pour normaliser et stabiliser le marché, et pour éliminer ces tarifs. Je vous en remercie.

Vous savez, nous avons de grands projets à venir. Nous avons beaucoup d'infrastructures à construire. M. McHattie nous a parlé du GNL. L'annonce qui est faite aujourd'hui porte sur un projet d'une valeur de 40 milliards de dollars, ce qui est extraordinaire pour notre pays. Il y a l'oléoduc que nous devons faire construire. Pour cette raison, nous avons besoin que notre industrie de l'acier et de l'aluminium soit à son meilleur. Toujours en ce qui concerne l'AEUMC et le commerce, c'était bon de voir que les groupes de travail, les entrepreneurs et les petites et grandes entreprises étaient tous prêts à aller de l'avant.

J'aimerais savoir ce que vous pensez du dumping de produits d'acier dont nous avons tant entendu parler au Comité. Que pouvons-nous faire de plus? Quelles sont certaines des étapes que le gouvernement pourrait prendre pour régler la question du dumping? Nous savons que les Canadiens respectent les règles. Nous sommes des commerçants équitables et nous voulons nous assurer que tout le monde suive les mêmes règles et que tout le monde soit sur un pied d'égalité.

Je vais d'abord m'adresser à M. McHattie.

M. David McHattie: Je vais essayer d'être bref, car l'Association canadienne des producteurs d'acier a un mémoire à jour que je pourrais vous transmettre. Je répète que nous avons besoin d'accroître la transparence et la vitesse, et c'est un défi continuel de s'assurer que les valeurs normales reflètent ce qu'elles devraient être. Si les choses stagnent, les entreprises déjà trouvées coupables de dumping ne font que remplir les trous. Nous avons proposé des mesures, mais il faudrait près de 20 minutes pour vous les expliquer en détail. Nous serions ravis de vous transmettre notre mémoire.

M. Peter Fonseca: Merci beaucoup.

Monsieur Gosh ou madame Devoni, l'un de vous deux aimerait-il ajouter quelque chose?

M. Kalyan Ghosh: Nous sommes satisfaits de ce que le gouvernement a fait, mais nous avons besoin de la garantie et d'une résolution concernant l'article 232 lorsqu'un tarif est éliminé ou qu'un quota visant un produit ou une entreprise est imposé immédiatement. Ce serait utile.

M. Peter Fonseca: Monsieur Gosh, vous parliez de quotas et vous avez soulevé l'exemple dans lequel vos quotas sont limités, vous devez les atteindre très rapidement et cela ne fonctionnerait pas pour vous. Vous avez un service « juste-à-temps », et compte tenu de la façon dont votre chaîne d'approvisionnement est organisée, ce ne serait pas gérable.

Qu'aimeriez-vous ajouter? Qu'aimeriez-vous nous dire que nous pourrions proposer au milieu des affaires, à nos intervenants, à notre ministre et aux fonctionnaires de notre ministère qui aimeraient tous savoir pourquoi vous estimez que ce n'est tout simplement pas gérable? Je suis sûr que les personnes à la table en prendraient conscience dès qu'elles se pencheraient sur la façon dont votre entreprise fonctionne comme une chaîne d'approvisionnement intégrée.

M. Kalyan Ghosh: Je peux simplement dire que les quotas qui ne sont pas établis en fonction d'un produit ou d'une entreprise peuvent fonctionner dans le cas des pays qui offrent des produits de base ou des produits ordinaires aux États-Unis, comme la Corée du Sud, où les quantités sont très modestes.

Dans le cas du Canada, nous avons des contrats, des contrats d'un an avec des constructeurs automobiles aux États-Unis. On ne peut pas soudainement dire en septembre que le quota a été atteint. Il faut planifier pour l'année entière. L'entreprise a besoin de savoir. Le client aussi. On ne peut pas avoir un système chaotique. Il faut que les quotas soient déterminés en fonction des produits et des entreprises.

M. Peter Fonseca: Nous allons en parler à nos fabricants pour qu'ils le sachent.

Le président: Merci, monsieur Fonseca.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs. Je pense que M. Albrecht va commencer.

La parole est à vous, monsieur.

M. Harold Albrecht (Kitchener—Conestoga, PCC): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de m'accueillir parmi vous.

N'étant pas membre en titre du Comité, je ne bénéficie pas des renseignements que les témoins précédents ont transmis à mes collègues. J'ai toutefois communiqué avec les gens, le milieu des affaires et les petites et moyennes entreprises de ma région, et j'ai demandé à M. Allison de venir dans ma circonscription pour y tenir une table ronde.

Le manque de communication figure parmi les principales préoccupations des PME de ma région. Elles connaissent l'article 232, mais ne savent rien à propos des exemptions et ne peuvent trouver l'information facilement nulle part. Quelqu'un d'autre a souligné l'absence de communication sur ce qu'il se passe concernant l'annonce de 2 milliards de dollars qui a été faite pour appuyer l'industrie de l'acier et de l'aluminium. Aucune PME n'a pu accéder à ces renseignements, même après avoir essayé.

Si vous venez dire aujourd'hui que vous vous apprêtez à peine à présenter une demande, il me semble qu'un délai substantiel se soit écoulé. M. McHattie a indiqué qu'on avait assuré une bonne communication grâce au dialogue et tenté de trouver un espace pour parler, mais je ne suis pas certain que ce genre d'échanges ait eu lieu avec les PME. Je me réjouis pour les grands employeurs, croyez-moi, mais je crains que ce ne soient les PME, en grande partie responsables de la création d'emplois au pays, qui éprouvent de réelles difficultés actuellement. En fait, certaines d'entre elles envisagent de quitter le Canada parce qu'il y a moins de lourdeurs administratives et de complications dans d'autres pays.

Je me demande si vous pourriez répondre à la question suivante. Pourquoi, après trois mois, vous apprêtez-vous seulement à présenter une demande concernant cet allègement? Si cela vous prend tout ce temps, comment une PME, qui ne dispose pas de l'effectif d'une grande entreprise, pourrait-elle se débrouiller dans ce bourbier?

Madame Coulter, vous pourriez vouloir répondre à cette question également pour nous donner votre point de vue sur les difficultés. Dans ma région, aucune PME ne savait comment accéder au financement supposément offert.

● (1150)

M. Kalyan Ghosh: La communication est, bien entendu, un processus bidirectionnel et ne va pas dans un seul sens. Je ne peux donc pas me prononcer sur l'efficacité du processus. Je peux toutefois vous dire que les entreprises comme la nôtre ont été en mesure de bien communiquer avec le gouvernement.

Je ne saurais dire si nous avons mis du temps à agir entre le moment de l'annonce, en juin, et septembre. C'est un point sur lequel je ne pourrais formuler de commentaire. Cela étant dit, vous avez raison d'affirmer que les PME ne disposent pas... J'ai entendu les mêmes doléances, mais je suppose, comme l'autre témoin l'a indiqué, que les petites entreprises n'ont peut-être pas les ressources pour communiquer. C'est peut-être là la raison.

M. David McHattie: Je voudrais faire remarquer qu'il faudrait garder les choses en contexte. Le processus de remise des droits de représailles aux États-Unis est très simple. Je connais bien des gens qui ont présenté des demandes. Le résultat se fait encore attendre, mais c'est complètement différent de ce qu'il se fait dans d'autres pays. À mon avis, ce processus, qui est le fruit d'une profonde réflexion, est bien conçu.

Pour ce qui est de l'association de l'industrie, je sais que les grandes entreprises font appel à des fournisseurs et à de petites entreprises. Donc, si nous sommes en bonne santé, elles le seront aussi. Nous nous aidons mutuellement. Je dirais qu'en général, quand l'industrie de l'acier ne peut fabriquer un produit, elle aide les petits clients du secteur de l'acier à présenter une demande pour obtenir une remise. Je pense que le processus fonctionne très bien, mieux qu'à bien d'autres endroits, et j'espère...

M. Harold Albrecht: Je voudrais simplement avoir une autre opinion de Mme Coulter.

Le président: Votre temps est écoulé, à moins que vous ne désiriez une très brève réponse.

M. Harold Albrecht: Si elle pouvait...

Mme Leigh Coulter: Je répondrai très brièvement, alors.

Je ne pense pas que la faute repose entièrement sur les épaules du gouvernement. Comme on l'a fait remarquer précédemment, le processus est bidirectionnel. MEC fait de l'excellent travail au chapitre de la communication. Si vous connaissez des manufacturiers qui ne font pas partie de cette association, je leur donnerai un bon conseil et leur proposerai d'agir.

À dire vrai, le problème, c'est que je pourrais obtenir le document, mais je n'ai pas le temps de l'examiner en profondeur, ou je le lis et je ne pense pas qu'il s'applique à moi; je ne prends donc pas le temps d'aller plus loin parce que mes ressources limitées sont mieux utilisées à d'autres fins. Je pense que le problème vient davantage de là.

M. Harold Albrecht: Merci.

Le président: Merci.

Nous accorderons maintenant la parole aux libéraux pour quatre minutes.

Monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Je vais partager mon temps avec M. Dhaliwal.

J'ai une brève question pour quiconque souhaite y répondre. Si les tarifs prévus à l'article 232 étaient imposés à l'industrie de l'automobile, quel effet cela aurait-il sur vous?

M. Kalyan Ghosh: Comme je l'ai indiqué, le secteur de l'automobile constitue une part importante de notre clientèle. Une baisse des volumes d'automobiles aurait donc des répercussions sur nous.

Le secteur manufacturier canadien a perdu des plumes au cours des 10 à 15 dernières années; ce n'est donc pas une question. Une contraction du secteur de l'automobile aurait sur nous un effet dévastateur. Je considère donc que l'AEUMC, du moins la possibilité d'expansion qu'il offre, sera certainement utile. Je dirais enfin qu'il faut régler la question des tarifs prévus à l'article 232 d'une manière ou d'une autre, car la situation ne peut durer trop longtemps.

● (1155)

M. David McHattie: La lettre d'accompagnement relative à l'article 232 accorde une possibilité de croissance de 40 % à l'industrie de l'automobile canadienne; si cette possibilité pouvait se concrétiser, ce serait bénéfique pour l'industrie de l'acier.

M. Kyle Peterson: Je pense qu'une occasion se présente à cet égard. Magna International se trouve dans ma circonscription; je sais donc qu'elle se réjouit elle aussi. Nous sommes impatients de voir ce qu'il va se passer.

Quoi qu'il en soit, monsieur Dhaliwal, vous disposez de quelques minutes.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci.

Harold, mon ami de l'autre côté, a indiqué qu'il n'y avait pas eu suffisamment de consultations. Je crois toutefois comprendre que le gouvernement a fait beaucoup de publicité à ce sujet, publiant de nombreux communiqués et tenant un grand nombre de conférences de presse, pour s'assurer que les PME et les grands manufacturiers étaient informés du processus et de la manière dont ils pouvaient y participer.

Je comprends la position de Mme Coulter, car elle ne disposait ni du temps ni des ressources pour y prendre part.

Monsieur McHattie, dites-moi si le gouvernement a effectué assez de consultations et s'il existe un processus facile pour présenter une demande concernant les mesures de prévention.

M. David McHattie: Je ne connais pas le chiffre par coeur, mais je pense que l'enquête publique a reçu 166 réponses, ce qui est substantiel. Les gouvernements provinciaux travaillent avec le gouvernement fédéral, et je sais que dans ma province, le gouvernement néo-démocrate a envoyé ses fonctionnaires donner des séances d'information aux membres de MEC. Les occasions de s'informer n'ont donc pas manqué, et je pense que les gouvernements fédéral et provincial, les associations de l'industrie et un grand nombre d'entreprises pleines de bonne volonté ont énormément collaboré pour tenter d'échanger des ressources et de s'aider mutuellement.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Ghosh, vous avez exprimé l'intention de présenter une demande concernant l'aide que le gouvernement va offrir. Êtes-vous satisfait du processus jusqu'à maintenant?

M. Kalyan Ghosh: Je le suis au chapitre du temps, oui.

M. Sukh Dhaliwal: Madame Coulter, pensez-vous toujours...? Vous avez peut-être manqué de temps par le passé, mais le gouvernement doit suivre un processus établi pour aider les PME comme la vôtre, et il a reçu 1 200 demandes. Je suis désolé que vous n'ayez pas participé au processus. Êtes-vous disposée à présenter maintenant une demande ou un mémoire au ministre des Finances pour aider les PME comme la vôtre?

Mme Leigh Coulter: J'examinerai certainement la question de plus près pour voir si je peux me qualifier. Je pense que maintenant que je comprends mieux que ces fonds existent, je dois en apprendre un peu plus sur leur nature et leur utilité.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal. Vous avez parfaitement respecté votre temps.

Voilà qui met fin à notre dialogue avec les témoins et à la présente partie de la séance.

Avez-vous quelque chose à dire, monsieur McHattie?

M. David McHattie: Je voudrais remercier de nouveau les trois parties et les gouvernements provinciaux et fédéral de collaborer pour trouver une solution concernant l'ALENA ou l'AEUMC. Je pense que si nous pouvons réunir les mêmes ressources pour obtenir une exemption complète de l'article 232 et instaurer une mesure de prévention qui convient aux fabricants et aux acheteurs d'acier, l'économie canadienne et tous nos gens ne s'en porteront que mieux.

Nous remercions les trois parties de leur travail dans ce dossier.

Le président: Merci.

Nous remercions les témoins d'avoir comparu malgré leurs horaires chargés en raison de leur entreprise et de tous les gens qui travaillent pour eux ou qu'ils représentent. Nous traversons des temps difficiles. Merci encore d'avoir témoigné.

Nous entendrons d'autres témoins, ainsi que des fonctionnaires au cours des prochaines semaines.

Mesdames et messieurs, ne vous éloignez pas trop. Nous suspendons la séance un instant, après quoi nous nous réunirons à huis clos pour examiner les travaux futurs.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the
following address: http://www.ourcommons.ca